



## ESCALAMIENTO DE VENTAS DIGITALES Y E-COMMERCE

Desarrollar la capacidad de los participantes para optimizar, escalar y rentabilizar campañas publicitarias digitales, especialmente en entornos de e-commerce y ventas online.

### Conocimientos Previos:

El Curso incluye una sesión inicial de nivelación estratégica que permite la incorporación de participantes con conocimientos básicos en publicidad digital.

### Al finalizar el curso, el participante :

- Optimizara campañas publicitarias activas en Meta Ads, Google Ads y TikTok Ads.
- Escalara presupuestos manteniendo la rentabilidad.
- Analizará métricas de ventas y retorno de inversión.

### Dirigido a:

Empresarios, profesionales de marketing y alumnos con experiencia previa.

### • Evaluación

El curso es práctico. Se promedian las mejores 4 o 5 prácticas (eliminando la nota más baja) para obtener el PP. La calificación final será el promedio entre el PP y el examen final (EF).

Promedio de Prácticas:

$$PP = (Pr1 + Pr2 + Pr3 + Pr4 - \min(Pr1, Pr2, Pr3, Pr4))$$

$$NF = PP + EF$$

PP = Promedio de Prácticas

EF = Examen Fina



Duración total: 24 horas  
Modalidad:  
8 sesiones de 3 horas

- Modalidad Presencial / Online  
Requerimientos mínimos para Pc (Curso Online)
  - Sistema operativo Windows 10 o macOS 12
  - 8GB RAM.
  - Espacio Libre 16GB en el disco duro.
  - Conexión a internet ancho de banda de 25 Mbps.

!Contactate con nosotros!

- Telf.: 200 - 9060 Opción 1
- WhatsApp: 970-063-319 / 943-229-860
- E-mail: sisuni.info@uni.edu.pe

visítanos en :

**www.sistemasuni.edu.pe**

únete:

“Aumenta tus conocimientos, desarrolla nuevas habilidades y construye hoy tu futuro”.

## **SESIÓN 1** **Nivelación Estratégica y Arquitectura de Campañas**

- Repaso estratégico de plataformas.
- Arquitectura avanzada de campañas.
- Relación entre tráfico, leads y ventas.
- Casos reales.

## **SESIÓN 3** **Escalamiento de Ventas en Meta Ads**

- ABO y CBO.
- Escalamiento vertical y horizontal.
- Creatividades ganadoras.
- Identificación de productos rentables.

## **SESIÓN 2** **Meta Ads para Ventas y E-commerce**

- Campañas de ventas.
- Catálogo de productos.
- Conversiones y estructura para e-commerce.
- Taller práctico.

## **SESIÓN 4** **Métricas de Ventas y Rentabilidad**

- CTR, CPC, CPA y ROAS.
- Ticket promedio y punto de equilibrio.
- Toma de decisiones basada en datos.

“Aumenta tus conocimientos, desarrolla nuevas habilidades y construye hoy tu futuro”.

## **SESIÓN 5** **Google Ads Avanzado para Ventas**

- Optimización avanzada de Search.
- Performance Max aplicado a e-commerce.
- Estrategias de puja.

## **SESIÓN 7** **LinkedIn Ads Avanzado**

- Lead Gen Forms.
- Estrategias B2B.
- Optimización de campañas.
- Casos empresariales.

## **SESIÓN 6** **TikTok Ads para Ventas Online**

- Escalamiento de campañas.
- Creatividades orientadas a performance.
- Integración con Meta Ads.

## **SESIÓN 8** **Proyecto Final y Evaluación**

- Desarrollo de proyecto integrador.
- Presentación y análisis estratégico.
- Evaluación final.